

# Рискованный бизнес: российский фармрынок в период высокой неопределенности

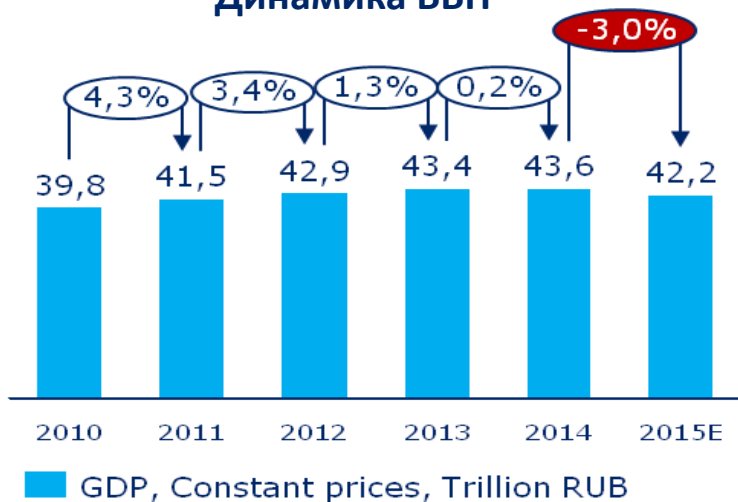
Николай Демидов

Генеральный директор,  
IMS Health Russia&CIS

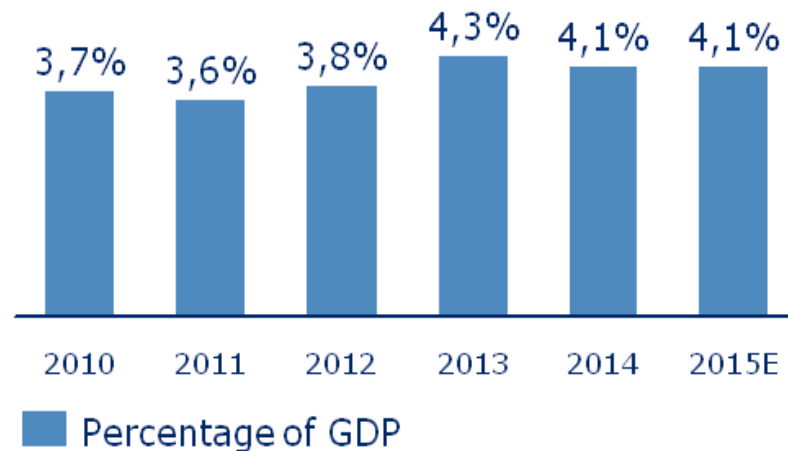


# Макроэкономика и социальная сфера в 2015 не обещают легкой жизни

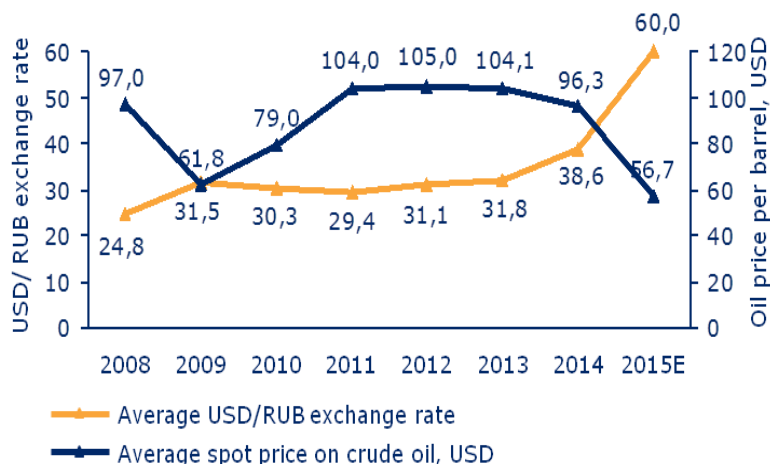
## Динамика ВВП



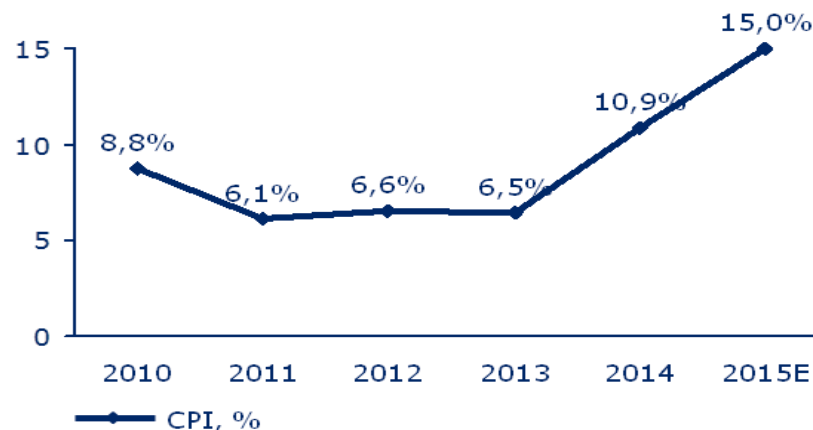
## Доля расходов на здравоохранение в ВВП



## Девальвация рубля и цена бареля нефти



## Инфляция



# Основной барометр для экономики и рынков

**Курс RuR к USD =  
3700RuR\* /  
Актуальная цена  
нефти в USD**



## Примерное соответствие цен на нефть и курса доллара к рублю

<b>ЦЕНА НЕФТИ, \$/баррель</b>	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75
<b>КУРС ДОЛЛАРА, рублей</b>	56,92	56,06	55,22	54,41	53,62	52,86	52,11	51,39	50,68	50,0	49,3

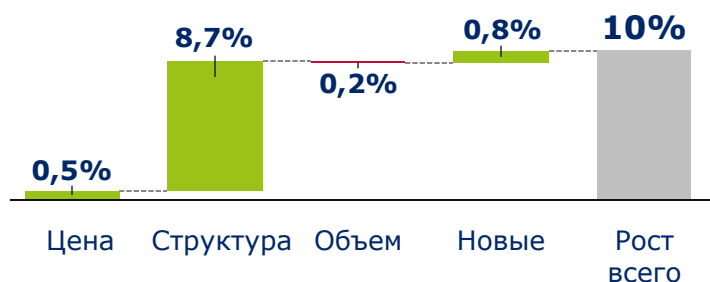
\* Расчитанная равновесная цена за баррель нефти, которая удовлетворяет условиям российского государственного бюджета

source: Slon.ru

# Компоненты роста розничного рынка в разрезе ЖНВЛП/не ЖНВЛП

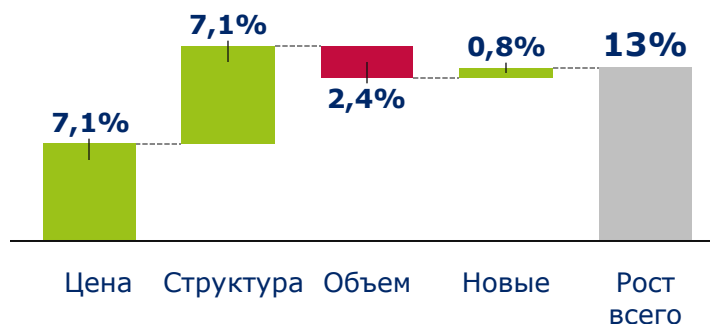
Инфляция и сдвиг потребления были одинаково важны для сегмента препаратов, не входящих в ЖНВЛП

## ЖНВЛП



**+11%**

## Не ЖНВЛП



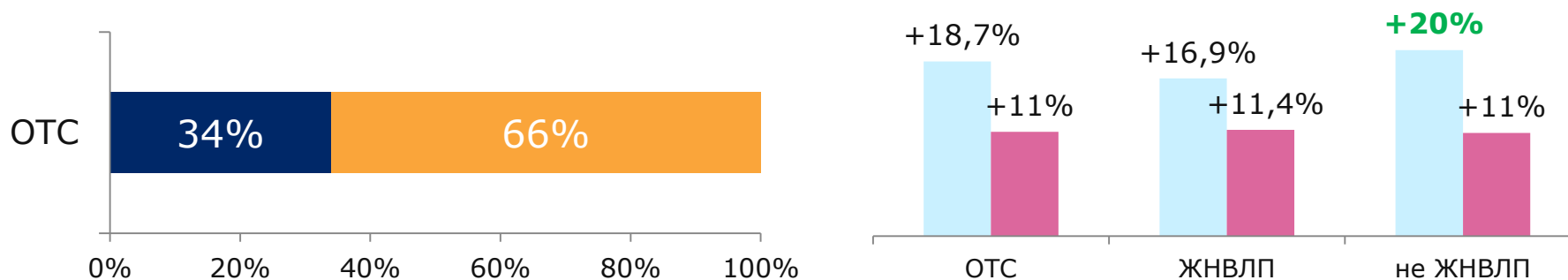
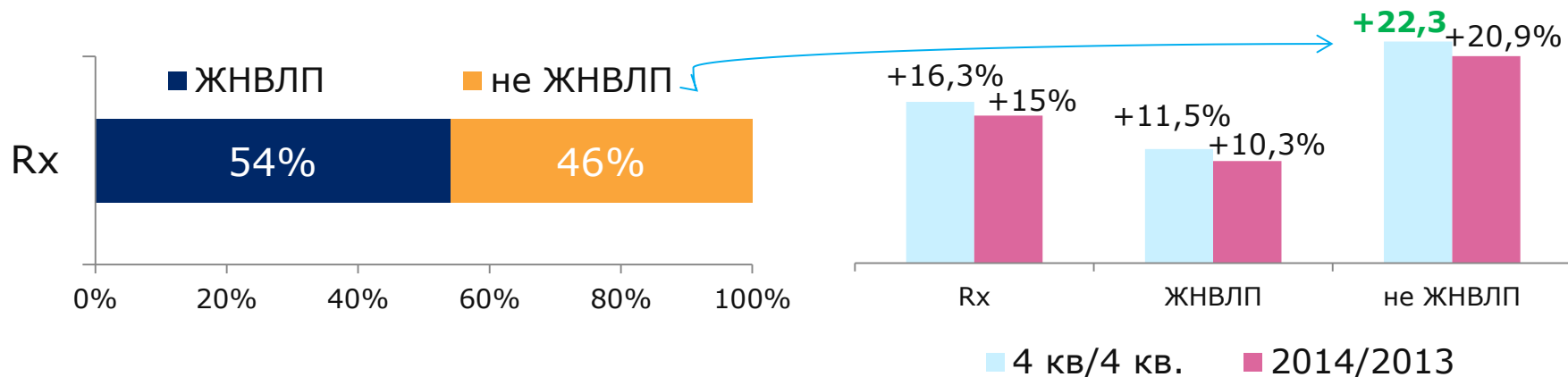
## Рост розничного рынка

- инфляция не могла и не стала движущим фактором для сегмента **ЖНВЛП**
- в **не ЖНВЛП ОТС** росли медленнее, чем другие компоненты (Rx)
- инфляционный фактор к концу года обогнал смещение потребления в пользу более дорогих препаратов

Source: IMS Health. Data at TRD prices, drop-out products are excluded due to low figures

# Изменение динамики рынка на примере брендированных дженериков, 2014/13, 4 кв.14/4 кв.13

В 4м квартале рост больше 20% для не ЖНВЛП брендированных дженериков стал возможен для обоих секторов рынка



Source: IMS Health. \*TRD prices

# Шкала риска ведения бизнеса для компаний с различными типами ассортимента в 2015 году

«Счастливики» с недооцененным портфелем (не ЖНВЛП)

Новые био дженерики для госзакупок

Дженериковые дженерики

Диверсифицированный портфель продуктов (баланс не ЖНПЛВ/ОТС/инноваций)

Высоко маржинальные инновационные

Препараты с низкой эластичностью спроса

Отечественные брендованные дженерики

Значительная доля препаратов ЖНВЛП

Низко маржинальные инновационные (например, по лицензии)

Недавно выпущенные на рынок препараты

**Низкий риск**

**Устойчивое положение**

**Высокий риск**

# Реакция на девальвацию в декабре 2014: брендерированные дженерики

В наиболее массовом сегменте 30-250 рублей за упаковку отмечены высокие темпы роста в стоимостном выражении, и снижение потребления

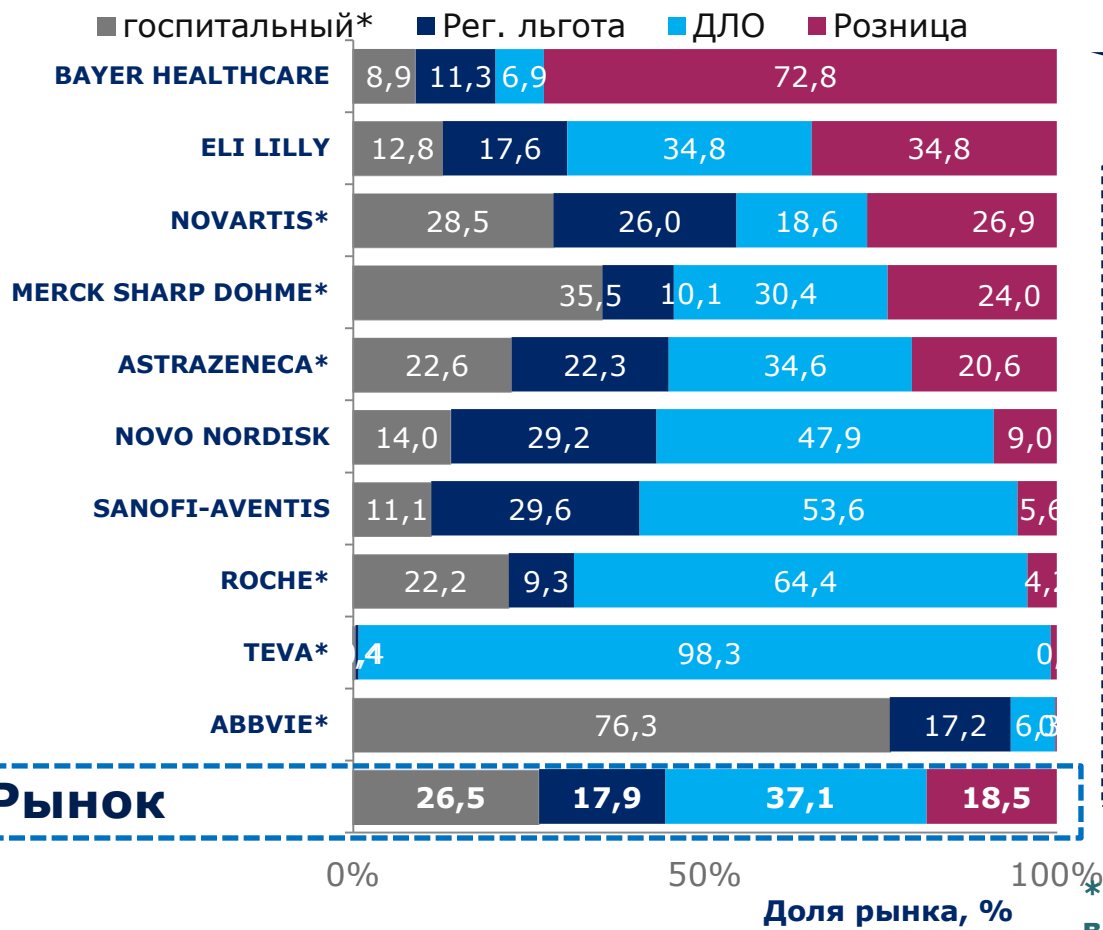
Динамика цены,  
Дек'15/Дек'14



Source: IMS Health. TRD prices, **Growth rates calculated using local currency Rub**

# Топ-10 инновационных игроков с структурой бизнеса по каналам продаж в 2014 году

Госсегмент для инноваторов остается наиболее значимым, с долей более 80%



## Ключевые вопросы

- **перспективы**
- валютно-финансовые риски
- стабильность системы госзакупок
- управление ценой, ЖНВЛП
- дженериковая угроза
- ввод новых препаратов
- выполнение обязательств по заключенным контрактам

Rx only innov.

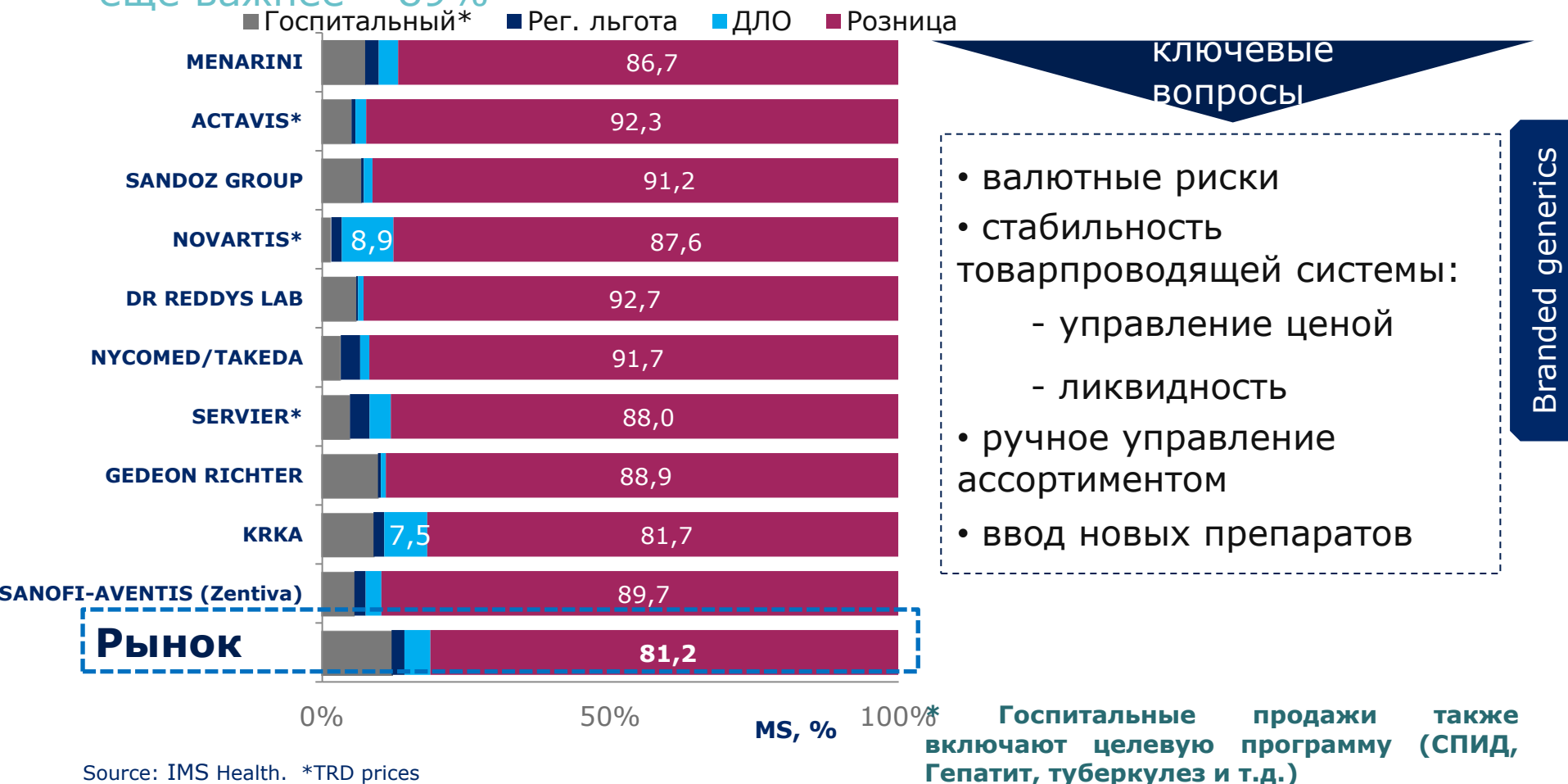
Госпитальные продажи также включают целевую программу (СПИД, Гепатит, туберкулез и т.д.)

Source: IMS Health. \*TRD prices



# Топ-10 поставщиков брендированных дженериков с структурой бизнеса по каналам продаж в 2014 году

Не смотря на то, что в целом на рынке брендированных дженериков розница занимает 81% для крупнейших игроков она еще важнее – 89%



Source: IMS Health. \*TRD prices

---

Розница остается важным элементом  
товаропроводящей цепочки и будет зоной  
наиболее частых изменений в ближайшие годы

Топ-10 аптечных сетей аккумулируют 20% рынка продаж ЛС в денежном выражении и включают в состав 15% от общего числа аптек России

### Топ-10 аптечных сетей по итогам 2014



КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- оборачиваемость
- финансы: ликвидность, доступ к фондированию
- маржинальность
- экспансия (M&A)

Source: IMS Health, Sales channel insight

---

# Про кризис. Резюме

# Кризис 14/15: видение государства, заявленные инициативы и возможные последствия

## Принятые и обсуждаемые меры

## Возможные позитивные и негативные последствия

### Ограничение роста цен и доступность препаратов

- проверки и контроль
- госсеть аптек
- возможная либерализация ценового регулирования ЖНВЛП (проект)

- дестабилизация товаропроводящей цепочки
- национальная сеть госаптек – дорого, долго, зачем?
- «глоток воздуха» для ЖНВЛП

### Поддержка локального производства

- преференции при госзакупках («Зй лишний»)
- дальнейшая локализация
- субсидирование кредитов

- укреплений позиций российских био дженериков
- локализация

### Обеспечение запаса препаратов

- долгосрочные контракты, гарантии
- субсидии
- возможное ужесточение ценового регулирования

- положительное влияние, но в зависимости от сроков принятия, дополнительных условий
- сужение предложения на рынке

# Кризис 14/15: фармбизнес и его реакция на кризис, дальнейшие шаги

## фармпроизводители

- пересмотр портфеля
- ставка на высокомаржинальные продукты
- постепенное повышение цен (не для всех)
- головная боль с госзакупками
- сокращение затрат (продвижение, операционные издержки и т. д.)
- замораживание инвестиций (не для всех)
- ужесточение финансовых условий
- контроль за поведением партнеров в опте и рознице (цены)

## оптовики

- сокращение запасов и борьба за оборачиваемость
- рост цен как фактор борьбы за маржу
- фокус на таргетные программы с отдельными производителями (почти эксклюзивы)
- интеграция с розницей как никогда актуальна
- защита от проверок и внимания регулятора

## розница

- защита от проверок и внимания регулятора
- оборачиваемость
- рост цен как фактор борьбы за маржу
- небольшие по объему закупки
- фокус на высокомаржинальные продукты
- маркетинговое партнерство с производителями
- собственная торговая марка
- укрупнение крупных, но более стабильная позиция локальных игроков
- борьба форматов и locations